



Biežāk uzdotie jautājumi KP optimizācija 2017.gada jūnijā

1.J: Kādas ir izmaiņas cenām, PV, BV un valūtas kursam?

A: 10% atlaide PV/BV visiem pašreizējiem produktiem. Cenas un valūtas kurss paliek bez izmaiņām.

2.J: Kādas ir izmaiņas Iestāšanās pārdošanas bonusam un Atkārtota pasūtījuma bonusam?

A:

Iestāšanās pārdošana:

Mēs palielinām sponsora bonusa izmaksas attiecību no 15% līdz 25%. Šīs izmaiņas iedrošinās Konsultantu līderus iesaistīt jaunus Konsultantus ar Iestāšanās komplektiem, kā arī motivēs esošos Konsultantus sasniegt augstāku pakāpi, lai nopelnītu sponsora bonusu. Bonusa izmaksas attiecība ir 70%.

Atkārtota pasūtījuma bonuss:

- Tiek atcelts vadītāja bonuss
- Ir mainītas prasības Izcilības bonusa saņemšanai, un tas tiek pārdēvēts par Reģionālo dividenžu daļu
- Tiek palielināta bonusa izmaksas attiecība no 55,5% līdz 60%
- Pārdošanas bonuss 48%, Izcilības bonuss 4%, Goda bonuss 4% un Īpašā balva 4%

3.J: Kāda veida pārdošana tiek ņemta vērā, lai iegūtu 5* (PPV 200PV) pakāpi un 6* (ATNPV 5000PV) pakāpi?

A: Tiek ņemta vērā gan Iestāšanās pārdošana, gan Atkārtota pasūtījuma pārdošana.

4.J: Vai tiks pārrēķinātas prasības 7* un 8* Konsultantiem?

A: Pašreizējās 7* un 8* Konsultantu pakāpes netiks pārrēķinātas, tīkla prasības ir tikai tiem Konsultantiem, kuri vēlas iegūt 7* un 8* pakāpi.

5.J: Cik ilgi Platīna/6* un augstākas pakāpes Konsultanti varēs saņemt 15% atlaidi produktiem?

A: Šie noteikumi ir aprakstīti KP optimizācijas standarta variantā.

6.J: Vai 15% atlaidi produktiem varēs saņemt gan pašreizējie 6* Konsultanti, gan jaunie 6* Konsultanti?

A: Jā.

7.J: Kādas ir galvenās izmaiņas Pārdošanas bonusam?

A: Mēs palielinām Pārdošanas bonusa izmaksas attiecību no 35% līdz 48%, un tas ir lielākais ieguvums Konsultantiem. Tādējādi Konsultanti var saņemt tos pašus produktus, bet maksāt mazāk un nopelnīt lielākus bonusus.

8.J: Kādas ir prasības aktīvajiem 8* Konsultantiem, lai saņemtu Pārdošanas bonusu?



A: Aktīvajiem 8* Konsultantiem PPV jāsasniedz 200PPV un TNPV jāsasniedz 5000PV (programmas periods: 07.-12.2017.: 1500PV; 01.-06.2018.: 3000PV)

Piemēri:

- *Aktīvs 8* Konsultants var nopelnīt 38% lielu tiešo bonusu (pirms tam: 26%), un 8% netiešo bonusu no 7* (pirms tam: 6%). Tas arī palīdz (iedrošina) goda Konsultantiem saglabāt aktivitāti, lai nopelnītu vairāku veidu bonusus.*
- *Arī netiešā bonusa izmaksas attiecība SL ir palielināta no 2% līdz 3%, tas nozīmē, ka aktīva SL var saņemt 3% no TNPV no zemākstāvošas BL kā netiešo bonusu.*

9.J: Kāds ir Izcilības bonusa (Reģionālo dividenžu daļas) fonds?

A: Reģionāli 4% no mēneša kopējās atkārtoto pasūtījumu pārdošanas BV.

Piemērs (ieskaitot Ukrainu):

- *2017.gada augusts, kopējā reģiona pārdošanas vērtības BV: 3,000,000 BV
Izcilības bonusa fonds visam reģionam: 3000000*4% = 120,000USD
Reģiona kopējais punktu skaits: 800
Viena punkta vērtība: 120000/800 = 150USD
Piem.: BL ar 4 punktiem nopelnīs: 150*4=600USD*

10.J: Kāda ir biznesa politika pārejas periodā?

A:

- *600BV Platīna programma: Konsultanti, kuri uzkrājuši 600 BV no JP pārdošanas*
- *Īpašās balvas pārejas un motivācijas programmas plāns: luksus auto balva & luksus villas balva*

11.J: Saskaņā ar Īpašās balvas pārejas un motivācijas programmas plānu, goda Konsultantiem nepieciešams uzkrāt konkrētu GPV summu, vai mēs ieskaitām neaktīvo 8* Konsultantu tīkla TNPV kā GPV priekš augstākstāvošiem goda Konsultantiem?

A: Nē, nav svarīgi aktīvs vai neaktīvs, Konsultanta pakāpe vienalga ir 8, mēs neieskaitīsim viņu TNPV kā goda Konsultantu GPV.*

12.J: Konsultants ir 3* ZL. Ja viņš ir mēnesī aktīvs un kvalificējas kā ZL ar 4 aktīviem 8* Konsultantiem, vai viņš saņems Izcilības bonusam 4 punktus? Un ja viņam ir zemākstāvošs ZL, vai viņš saņems 4 punktus no viņa pēc tāda paša scenārija?

A: Jā, ZL un augstākas pakāpes Konsultantiem tiks veikti tieši tādi paši aprēķini.

13.J: Ja Konsultants ir kvalificējies kā ZL, (nevis 3* ZL ar visiem aktīviem 8), vai viņš saņems Goda bonusu?

A: Jā, viņš saņems ZL Goda bonusu.